

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Métiers/missions

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial et enfin exploiter pour mutualiser l'information commerciale
- Animer la relation client digitale et développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez le distributeur
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Gérer et animer un réseau de vente directe

Aptitudes Professionnelles préconisées

- Sens du relationnel, capacité d'écoute, goût du challenge
- Aisance en communication
- Curiosité et intérêt pour le management et l'environnement économique, juridique et technique
- Sens de l'organisation et rigueur
- Capacité à travailler en autonomie et en groupe

Programme

- Relation client à distance et digitalisation
- Animation de réseaux
- Relation client et négociation vente
- Ateliers de professionnalisation
- Culture économique, juridique et managériale
- Langues vivantes : Anglais + Espagnol, Allemand, Polonais (facultatif)
- Culture générale et expression

Entreprises

- Toutes entreprises de commercialisation de produits ou de services

Les plus du BTS

- Activités en situation réelle : raids commerciaux
- Ateliers pédagogiques et professionnels
- Entraînements en présence de spécialistes du domaine commercial

Stages ou alternance

- Formation initiale : 16 semaines de stage
- Alternance :
 - 1350h de formation
 - 3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel, toutes options confondues.
- Sur consultation du livret scolaire

Les examens

- Contrôles continus (CCF)
- Épreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle en fin de seconde année

L'enseignement

- Théorique, pratique, général en situation professionnelle
- Lieu de formation : Ensemble BAUDIMONT - Pôle Supérieur à Arras

Poursuite des études

- Licence Commerce Vente Marketing, option Communication commerciale et publicité
- Licence professionnelle CCSI Conceptualisation et commercialisation de solutions informatiques
- Licence management des activités commerciales
- Tous types de licences générales et professionnelles portant sur un secteur d'activité commercial, en management ou en relation client
- Master Marketing-Vente parcours Marketing dans un monde digitalisé

